

BTS NDRC

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

DIPLÔME D'ÉTAT NIVEAU V / BAC + 2

PÔLE SUP
SAINT VINCENT
DE PAUL



QUEL RYTHME ?

- 24 mois de formation
- 1100h à 1350h de cours*
- Alternance :
 - 2 jours au Pôle Sup
 - 3 jours en entreprise

*selon contrat

QUELS PROFILS ?

- Titulaire d'un BAC technologique, professionnel ou général.
- Sérieux, motivé, déterminé, avec le sens du relationnel et le goût du challenge !
- Candidature sur Parcoursup.

QUELS DÉBOUCHÉS ?

- Poursuite d'études en alternance possible jusqu'à BAC +3 / BAC +5.
- Insertion professionnelle
 - vendeur(se),
 - chargé(e) de clientèle,
 - chef de secteur,
 - technico-commercial(e),
 - animateur(ice) de réseau...)



Scannez moi !
Site internet
Réseaux sociaux
Statistiques

BTS NDRC

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

RNCP38368 enregistré le 11/12/23

Brevet de Technicien Supérieur "Négociation et Digitalisation de la Relation client", de niveau 5, code NSF 312, enregistré au RNCP n° 38368 par décision de France Compétences en date du 11/12/2023 délivré par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche.

Un diplôme tourné vers le commerce 2.0 et les métiers de la relation client

- Prospecte et développe de nouveaux clients
- Met en place des stratégies de négociation efficaces
- Utilise les outils digitaux pour optimiser la relation client
- Gère et fidélise un portefeuille client

NOS ATOUTS

- Formation prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.
- Accessibilité aux PSH, nous contacter.
- Formation certifiante alignée aux exigences du marché de l'emploi.
- Enseignants certifiés et formateurs avec expérience terrain.
- Des projets pédagogiques ambitieux.
- Des classes à effectifs réduits avec suivi personnalisé.
- Mise à disposition d'ordinateurs portables pour la durée de la formation.
- Salles de classe modernes et équipées de wifi.
- Accès au CDI, et espace d'étude étudiant.
- Restauration : self, click & collect et coin cuisine.
- Emargement dématérialisé.
- Autres avantages à découvrir au Pôle Sup...

PROGRAMME DE FORMATION

Matières générales :

- CEJM (culture économique, juridique et managériale)
- CGE (culture générale et expression)
- LV (anglais ou espagnol)

Matières professionnelles :

- RCNV (relation client et négociation vente)
- RCDD (relation client à distance et digitalisation)
- RCAR (relation client et animation de réseaux)

Suivi :

- Contrôle continu durant la formation avec point semestriel.
- Plusieurs examens blancs organisés pour s'entraîner.
- Visites en entreprise par notre formateur référent.

Validation :

- A l'issue des 2 années de formation, le candidat participera à l'examen national pour l'obtention de son diplôme.
- En cas de validation partielle du diplôme, possibilité de représentation en N+1.

Alternance :

- Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- Statut salarié avec rémunération entre 27% et 100% du SMIC selon l'âge, type de contrat, diplôme et convention collective de l'entreprise.

NOS PARTENAIRES